

ريادة الأعمال

تأليف الدكتور: أحمد الشميمري + وفاء المبيريك

الفصل الاول: أساسيات ريادة الاعمال

الموضوعات:

١- التوجه نحو الريادة

٢- تعريف الريادة

٣- تطور نمو ريادة الاعمال

٤- العوامل الداعمة لظهور رواد الاعمال

٥- فوائد الريادة

٦- سلبيات ومخاطر ريادة الاعمال

التوجه نحو الريادة:

بدا التوجه نحو ريادة الاعمال في اوائل هذا القرن

الشركات الضخمة تصغر اعمالها downsizing

تفاوت انشاء المشروعات الصغيره بين الدول

تايلاند ٢٠% واليابان ٨،١%

تعريف الريادة:

هي انشاء عمل حر يتسم بالإبداع ويتصف بالمخاطرة

العوامل المشجعه على تنمية وريادة الاعمال

اولا: الثقافة والقيم الاجتماعية

ثانيا: امكانيات البيئة: نظام التعليم - منظمات القطاع الحكومي- النظام والقانون الداعم- البيئة التحتية ونظام المعلومات

ثالثا: خلق الفرص: الرائد- فرص- الموارد

العوامل الداعمة لظهور رواد الاعمال:

١- رواد الاعمال كأبطال :ينظر اليهم الاوروبيين والامريكان على انهم ابطال مثل(بيل جيتس)شركة مايكروسوفت

٢- رواد الاعمال كأبطال:في الولايات المتحدة الامريكه ١٥٠٠ جامعة وكلية تدرس ريادة الاعمال

ثالثا:العوامل الاقتصادية والديموغرافيه:تمتلك فئة رواد الاعمال الثروة الاقتصادية

رابعا:التطور التكنولوجي:التقنيه اصبحت في متناول المشروعات الصغيره مثال:الكمبيوتر المحمول-الفاكس الطابعه

خامسا:الحياة المستقلة

سادسا:التجاره الالكترونيه وفر الانترنت فرص كبيره لريادة الأعمال التحول نحو الاقتصاد الخدمي٣-تستعين المشروعات بالانترنت للتسويق٤- تنمو التجاره الالكترونيه بسرعه

فوائد الريادة:١- الاستقلالية ٢- فرص للتميز٣- فرص لتحقيق اقصى الطموحات٤- فرص تحقيق أرباح- فرص للمساهمة في المجتمع٦- خلق فرص عمل اخرى للآخرين

السلبيات والمخاطرة المحتمله للريادة:

١- عدم استقرار الدخل ٢- الاحباط ٣- ساعات العمل الطويلة ٤- مستوى معيشي اقل ٥- المعاناة من ضغوط العمل ٦-المسؤولية الكاملة ٧- المخاطره

الفصل الثاني :صفات ومهارات رائد الاعمال

الموضوعات:

مدارس صفات رائد الاعمال:مدرسة السمات- مدرسة البيئه- المدرسه السلوكيه – المدرسه المعاصره

صفات رائد الاعمال:

١- وضوح الهدف ٢- البحث عن اسلوب معين في الحياة ٣- لا يخاف من الفشل ٤- شخصيه حالمه ٥- فاعل ٦- لا يستسلم للعوائق

مدارس صفات رائد الاعمال:

١-مدرسة السمات :اهم سمات الرائد هي :١- الحاجه الى الانجار والميل للاستقلالية
٢- المنافسه والابداع والذكاء ٣- القدرة على تحمل المخاطر ٤- القدره على التفكير الابتكاري ٥- القدره على الضبط الذاتي

٦- العزيمة والإصرار والثقة بالنفس

- ٢- المدرسه البيئيه الموقفيه: تؤمن بتأثير الثقافة على الفرد ومنها ١- نظرية الجذب والدفع: تجذبه البيئة الايجابيه والعكس الصحيح ٢- منهج الحراك الاجتماعي: التحدي فيه يخلق الابداع
٣- الخفيه الاسريه: اهمية القدوة ٤- التعليم والخبرة: تعلم مهارات النجاح

تابع مدارس صفات رائد الاعمال:

٣- المدرسه السلوكيه: امتلاك المهارات (التكاملية والتفاعلية)

٤- المدرسه المعاصره: تعني ان سلوك الرائد الناجح ناتج عن عاملين هما: الاحساس بالفرصة واستغلال الفرصه

سمات الرائد الناجح:

- ١- المثابرة ووضوح الاهداف
- ٢- قدره على بناء العلاقات الانسانيه
- ٣- قدره على التواصل
- ٤- الانضباط الذاتي
- ٥- التعامل مع الفشل
- ٦- الثقة بالنفس
- ٧- تحمل المخاطر
- ٨- تحمل المسؤولية الشخصيه
- ٩- الطاقة والنشاط
- ١٠- تحمل الغموض
- ١١- قدره على التفكير الابتكاري
- ١٢- استخدام الموارد الخارجيه
- ١٣- معرفه الفنيه
- ١٤- قدرة التعامل مع الارقام
- ١٥- حساسية التعامل مع النقود
- ١٦- معرفه العمليه

مدخل التصنيف: اقتراح ثلاث مجموعات لتصنيف اصحاب المنشآت الصغيره

- ١- اصحاب منشآت دون سابق خبره عمليه
- ٢- أصحاب خبرات سابقه غير متصله
- ٣- أصحاب خبرات سابقه ومتصله يمتلكون ويديرون حاليا منشأة واحده

فوائد مدخل التصنيف:

- ١- الاهتمام بالمشاكل الناجمة عن استمرارية المشاريع الصغيره
- ٢- يساعد متخذي القرار في تطوير البرامج والسياسات للمنشأة

قصة نجاح: فالدون للساعات التي ظهرت بان تكون فكرت الساعات فيها مطابقة للزي

احتاج الناس فيها الى عدة ساعات يد بألوان مختلفه

بدأت شركة فالدون عام ١٩٨٨ براس مال ١٠٠٠٠ دولار

بحلول عام ١٩٩٤ وصل راس مالها الى ٧مليون دولار

الفصل الثالث

الابداع والابتكار وريادة الاعمال

الموضوعات: مفهوم الابداع

التفكير والإبداع

سمات المبدع

عوامل دعم الابداع

عوائق الابداع

مفهوم الابداع: عمليه فكريه وموهبة منحها الله للإنسان

الابداع يهدف لتقديم منتج فريد وجديد

الابداع لغة: ابدعت الشيء أي اخترعته على مثال غير سابق

المبدع: هو المنشئ او المحدث الذي لم يسبقه احد

التفكير والإبداع: في الجانب الايمن من المخ يوجد: الابداع+الفن+الخيال

في الجانب الايسر من المخ يوجد: التحليل+المنطق+الارقام

التفكير والإبداع لتنمية الابداع الناتج عن استخدام نصفي المخ بتوازن ينبغي تدريب المخ وتمرينه عن طريق:

١- التأمل والتفكير

٢- تحليل المشكلات وحل الالغاز

٣- السفر والإطلاع على تجارب الاخرين

٤- تنمية المواهب والهوايات(رسم وتأليف)

٥- تنمية القدرات (كمبيوتر - مهارات سمعيه)

خصائص من يستخدمون النصف الايمن من المخ:

١- يفضلون الشرح العملي

٢- يشتغلون في اكثر من عمل في وقت واحد

٣- يستطيعون الارتجال بسهولة

٤- يفضلون انشطة التأليف والتركيب

٥- يواجهون المشكلات دون جديه

خصائص من يستخدمون النصف الايسر من المخ:

١- يفضلون الشرح اللفظي اللغوي

٢- يركزون على عمل واحد دائما

٣- يفضلون الاعمال المرتبه والمنظمة

٤- يفضلون انشطة البحث والتنقيب

٥- يواجهون المشكلات بجديه

التفكير والإبداع لا يوجد رابط علمي مؤكد بين الابداع والذكاء فقد لا يبدع الذكي شيئا وقد يأتي صاحب الذكاء العادي بالكثير من الابداعات ويوجد الابداع عند كل الناس فقد اودع الله قدره على الابداع عند كل البشر وترك لهم امر تنميتها وثقلها

سمات المبدع:

١- الطلاقه وهو انتاج عدد كبير من الافكار في فترة زمنية محدودة ومنها: الطلاقه الفكرية- الطلاقه التعبيرية

اللغويه - الطلاقه الترابطيه

٢- المرونة وهي: القدره على التكيف السريع في المواقف او المشاكل المستجدة وهي: مرونة عفويه تلقائية - مرونة تكيفيه

٣- الحساسية للمشاكل: لديه احساس مرهف للتعامل مع المشكلات في وقت واحد

سمات المبدع:

الحساسية للمشكلات تظهر في بعض الصفات في شخصية المبدع مثلا:

١- القدره على تحمل المسؤولية

٢- القدره على التحليل والاستدلال

٣- مستعد لحل المشكله مهما كانت معقده

سمات المبدع: طريقة القبعات الست لتوليد الافكار الابداعيه وهي كالتالي:

١- القبعة الحمراء تفكير عاطفي

٢- القبعة البيضاء تفكير محايد

٣- القبعة السوداء تفكير سلبي

٤- القبعة الصفراء تفكير ايجابي

٥- القبعة الخضراء تفكير ابداعي

٦- القبعة الزرقاء تفكير موجه

- ٤- الاصاله :تعني انتاج ماهو غير مألوف..الشخص المبدع لا يكرر افكار الاخرين فأفكاره متجدده..ينفر من الحلول التقليديه للمشكلات
- تعريف الطريقة العكسيه هي:الخروج على الحلول التقليديه في التعامل يمكن التعامل من الاسفل الى الاعلى او من الخارج الى الداخل

سمات المبدع

- مثال على تدريبات تنمي الابداع:
- ١- طرح اسئله غير مألوفه مثل رقم ٢ ذكر ام انثى؟ ماهو ملمس اللون الاخضر؟
 - ٢- النظر بعيون الاخرين :محاولة البحث عن احتياجات كل طرف ورغباته وتفكيره

سمات المبدع

الاصاله تؤكد وجود عدد من الصفات يتحلى بها المبدع:

- ١- يقترح حلول غير مألوفه
- ٢- مستقل
- ٣- يحب التغيير والتجديد
- ٤- يحب المخاطره والمجازفه

سمات المبدع

- ٥- مواصله الاتجاه :التركيز لفترات طويله في مجال اهتمامه بالرغم من المشتتات والمعوقات ومن اهم الصفات التي تنعكس على المبدع في هذه السمه :
- ١- المثابرة وعدم الاستسلام
- ٢- لا يتوقف عن التفكير في المشكله
- ٣- ايجابي كثير التفاؤل
- ٤- شجاع لايهاب ولايتراجع

عوامل دعم الابداع:وفقا للجمعيه الامريكيه فإن :

- ٩٠% من الاطفال مبدعين
 - ٢% من البالغين مبدعين
 - ٨٨% يفتقدون الابداع
- تنمية الابداع مرتبط بعوامل البيئه الداخليه والخارجيه للانسان

عوامل دعم الابداع:

البيئه الداخليه:هي العوامل المرتبطه بطبع الانسان وقدرته الشخصيه وتتأثر بالبيئه التي نشأ فيها الانسان

البيئه الخارجيه:تمثل المحيط الذي يعيش فيه الانسان من الاسره- المدرسه-الجامعه- العمل- البيئه الاقصاديه والاجتماعيه

عوامل دعم الابداع

قدرات عقلية+بيئة ايجابية=ابداع
مقومات اساسيه مستمده من كل من البيئة الداخليه والخارجية :

- ١- التعليم
- ٢- استخدام اساليب حل المشكلات
- ٣- بيئة العمل (المنظمه)
- ٤- الاتصال
- عوائق الابداع:
- ١- التقويم المتوقع
- ٢- المراقبة والإشراف
- ٣- المكافأه
- ٤- الاختيار المقيد
- ٥- التوجه الخارجي
- ٦- الخوف من الفشل
- ٧- اعتزال المبدعين
- ٨- التفكير وقت الارهاق والاجهاد المبدئي

الفصل الرابع

محفزات الابداع والابتكار

الموضوعات:

الصفات الشخصية لرائد الاعمال التي تدفعه للابتكار:

- ١- الفكره
- ٢- الرؤية
- ٣- الابداع والخيال
- ٤- الاخلاص
- ٥- الاساس
- ٦- المعرفه الصحيحه
- ٧- تجنب المصائد
- الدوافع والأسباب الحقيقيه للاستثمار
- عوامل الابداع والابتكار عديده بكل من:

- ١- الصفات الشخصية
- ٢- العمل التجاري
- ٣- الفكره التجريه
- ٤- البيئه المحيطة

اولا:الصفات الشخصية لرائد الاعمال والتي تدفعه الى الابتكار:

- موظف صعب:طبيعته المستقله تزعج من حوله
- صعب الانقياد:تهيمن عليه الرغبه في الاستقلال
- ناقد لمن حوله:يبحث عن سبب لرفض الافكار الجديده يبحث عن الشيء الايجابي وليس السلبي

قائد: يكتسب هذا الوضع يوما بعد يوم

المميزات العشرة كميّار للقياده الناجحة:

- ١- المستوى العالي من الاخلاق
 - ٢- الطاقة العاليه
 - ٣- القدره على العمل بالاولويات
 - ٤- الشجاعه وتحمل المخاطر
 - ٥- الالتزام والجديه
 - ٦- لديه دافع للابتكار
 - ٧- تحديد الهدف بوضوح
 - ٨- الحماس للعمل
 - ٩- العقلانيه
 - ١٠- الرغبه في مساعده الاخرين
- ريادة الاعمال مثل القيادة فن وعلم

ثانيا: الفكره

مجرد فكره جديده يمكن ان تغير العالم
نحن نحتاج للابداع والتخيل
يجب النظر للمستقبل والى مالا يراه الناس

ثالثا: الرؤيه

رائد الاعمال يرى مالا يراه الاخرون
يبحث عن الفرص بينما يجد الاخرون المشاكل فقط
الرؤية تتوقع الاحتياجات وتعبّر عنها وتحدد الاهداف
الرؤية مسؤوليه في العمل التجاري

رابعا: الابداع والخيال

الرواد المبدعين تمنحهم عقولهم كافة الاحتمالات فرصا متساويه
يتبعك الناس حينما تضيف الفكره معنى لحياتهم

خامسا: الاخلاص

اهمي ان يكون لديك وفاء لمهارتك
يجب ان يكون لديك رغبه لنجاح الاخرين
رائد الاعمال يستمتع بعمله
رائد الاعمال يجب ان يؤمن بفكرته ١٠٠%

سادسا: الاساس

رواد الاعمال لم يدرسوا ادارة الاعمال

اغلبهم عمل في مهنة التجارة اكثر منها في التعليم

بدون الاساس لن يتطور الخيال

سابعا:المعرفة الصحيحة

رائد الاعمال اما ان لديه المعرفة بالاداره او لديه القدره على اكتسابها

انت تحتاج الى الشخص المناسب وليس الشخص الموجود

ثامنا:تجنب المصائد

لا تغتر بعروضك اكثر من اللازم

ليس هناك منتج يبيع نفسه

يجب رؤية العالم من خلال عيون العملاء

البدايات تستهلك ضعف الوقت او ٣ اضعاف الاموال

دوافع واسباب الاستثمار:

١- اسباب ماليه: تحقيق دخل وربح اضافي -تحقيق الامن والاستقرار

٢- أسباب اجتماعيه:لكسب مركز او مكانه – لكسب التقدير والاحترام

يجب على رائد الاعمال ان يتذكر مايلى:

يجب ان تكون الاهداف والدوافع مستمره

يجب ان يكون تحقيق الاهداف له الاولويه

المنشاه الصغيره تتطلب التفرغ والالتزام

الفصل الخامس

تحويل الافكار الى مشاريع

مكونات انشاء الاعمال:

١ صاحب العمل ٢- البيئه ٣- المنشأه

أهم مصادر الافكار لانشاء المنشات:

الخبره الشخصيه –التعليم والتدريب- المصادر الرسميه كالكتيبات – التقليد والمحاكاة

الفكره واثرها على نجاح رائد الاعمال :

معظم الناس يتوقعون بمجرد ان فكرتهم كافيه وهم لا يواصلون ويدفعون تلك الفكره الى اقصى حد ممكن الى

الامام وهم يتقبلون أي فكره بدلا من البحث عن الفكره الافضل

الخطه:

ماهو الهدف من عملنا التجاري؟

ماهو اتجاهنا؟

اين نقف نحن الان؟

كيف نصل؟

الخطه:

ينصح بالخطه البسيطة:

١- مقدمة تشمل خلفيه عامه على المنشاه

- ٢- اهداف المنشاه وشكلها القانوني
- ٣- وصف المنشأه احيانا والذي يشمل احيانا : الدراسه السوقيه - الدراسه الفنيه - الدراسه التمويليه - الدراسه التنظيميه

مصادر الافكار لانشاء مشروع صغير:

- كلما زاد عدد المنشآت التي يفكر بها رائد الاعمال كلما كان ذلك افضل. لأن كثرة الافكار تحمي المستثمر من أي قرار متسرع
- الافكار الممتازه يمكن ان تأتي من :
- ١- المجموعات التي تضم الاشخاص مع بعضهم والمعلمين
 - ٢- دفتر الملاحظات الخاص
 - ٣- زيارة الشركات الاخرى
- من اهم مصادر انشاء المنشآت الصغيره: هنا سؤال للدكتور الصغيره فقط ام الصغيره والكبيره معا

- ١- الخبره الشخصيه لها دور في الايحاء بافكار لمشروعات ناجحه
- ٢- فكرة أي مشروع يمكن ان تنشأ مايسمى براس المال البشري
- ٣- الخبره السابقه للمستثمر سواء خبرته التعليميه،العمليه،التدريبيه

من اهم المصادر لافكار انشاء المنشآت الصغيره والمنشآت ...

- ١- التعليم والتدريب الذي يتلقاه الشخص لشحذ وصقل مهارته في التفكير الابداعي
- ٢- المصادر الرسميه كالكتيبات والادله التي تصدرها المرافق والمؤسسات ذات العلاقه
- ٣- المعرفه بالعلاقات الصناعيه داخل قطاع الصناعه
- ٤- التقليد والمحاكاه

مصادر المعلومات لانشاء المشروع الجديد:

- ١- الغرف التجاريه والمحلات التجاريه
- ٢- المقابلات الشخصيه والبحث عن الخبرات
- ٣- استشر الخبراء
- ٤- الجهات الداعمه
- ٥- المكتبات
- ٦- استفد من المجموعات والمنتديات عبر الانترنت مثال :البيتزا السريعه fast pizza

اختيار المشروع المناسب لك:

يمكن لرائد الاعمال مراجعة النقاط التاليه للتوصل للقرار الصحيح نحو اختيار مشروعه التجاري

كيفية اختيار المشروع المناسب لك:

- ١- التركيز على البحث ثم البحث عن المعلومات حول المشروع(تحليل السوق والبحث عن الفرص المتاحة فيه)
- ٢- التعلم من الشركات القائمه الناجحه
- ماهو نشاطك وهل ستقدم منتج ام خدمه؟
- ٣- في الغالب المشروعات الخدميه اقل في التاسيس من المشاريع الانتاجيه

- ٤- تعرف على مهاراتك وخبراتك فالمشروع الناجح هو الذي يتناسب مع خبراتك الوظيفية ومهاراتك الشخصية
- ٥- ادرس الخيارات المتاحة
- ٦- حدد الخيار المناسب ثم قم بزياره او استشارة اشخاص يديرون ويملكون مثل هذه الخيارات مثل الامتياز او العمل من المنزل
- ٧- توكل على الله وانطلق

الاستراتيجيات البديله امام رائد الاعمال:

- استراتيجيات رائد الاعمال: شراء مشروع قائم - الامتياز التجاري - البدء بمشروع جديد
 كيف تختار من بينها؟ ماهي؟ ماخصائصها؟
 لكل استراتيجيه نقاط قوه ونقاط ضعف يجب دراستها وتحليلها ثم تحديد الاستراتيجيه الاكثر ملائمه لمشروعك
 كيف تقلل من مخاطر بدء المشروع:

- ١- اكتسب الخبره في الاداره
- ٢- قم بالتخطيط مسبقا وشجع دعم الاسره لك
- ٣- قوة الاحتمال وتجنب القرارات المتسرع
- ٤- اتبع نقاط قوتك
- ٥- لاتخجل من ترك المنشأه اذا اثبتت الحقائق ضرورة ذلك

الفصل السادس

الريادة والمنشآت الصغيره

- المنشآت الصغيره تمثل ٩٠% في الولايات المتحده
 المنشآت الصغيره تمثل ٩٧% من المنشآت في اليابان
 مفهوم المنشآت الصغيره: لتعريف المنشآت الصغيره طريقتان (كميه - احصائيه) (وصفيه - نوعيه)
 المشروع الصغير يجب ان يستوفي شرطين على الاقل مما يلي:

- ١- (استقلال الاداره) (راس المال، المالك فرد او مجموعه)
- ٢- (العمل بمنطقه محليه) يعيش العاملون والملاك في مجتمع واحد
- ٣- (حجم المشروع صغير نسبيا بالقطاع الذي ينتمي اليه

مفهوم المنشآت الصغيره

- الطريقة النوعيه: وصف المشروع من حيث ملكيته - ادارته - تأثيره بالسوق
 الطريقة الكمييه يحددها الاتي (عدد العمال - راس المال - ايرادات المبيعات - حجم الاصول)
 تعتبر منظمة SPA رائده في تبني هذا المعيار حيث تعرف المنشاه الصغيره بانها ٥٠٠ عامل.
 معيار العمال تم العمل به في دول الخليج

مفهوم المنشآت الصغيره

- المشروعات الصناعيه: (ملابس - مواد نظافه - اواني زجاجيه - ايس كريم)
 يستمر المصنع حينما يقدم منتجات تنافسيه في الجوده والسعر
 يمكن ان تساهم المنشآت الصغيره في السلع نصف المصنعه
 للمنشآت الصغيره دور هام في الصناعات المغذيه والصناعيه

مجالات أنشطة المشروعات الصغيرة:

- 1- المشروعات التجارية(السوبرماركت – الصيدليات – الاثاث)
- 2- المشروعات الخدمية:لا تتطلب استثمار في المخزون السلعي(التنظيف الجاف – المطاعم – اصلاح الاحذية – مكاتب الترجمة) هذه المشروعات لا تحتاج استثمارات ضخمة مقارنة بالقطاع الصناعي

الشكل القانوني للمشروعات الصغيرة:

- 1- المنشآت الفرديه: يديرها صاحبها او يستخدم غيره لذلك مميزاتها:بذل اقصى جهد للعمل في ملكيه المشروع وجود دافع للابتكار والتجديد يضمن تفوق المنشاه العيوب:نجاح المنشأة يعتمد على قدرات صاحبه وشخصيته حياة المنشأة الفرديه متوقفه على حياة صاحبها لا تستطيع الصمود امام منافسة الشركات الكبيره الشركه شخص معنوي له وجود قانوني مستقل عن الشركاء يمكن تقسيم الشركات نوعين: (شركات اشخاص- شركات اموال) شركات الاشخاص:

- 1-المنشاه الفرديه:يملكها شخص واحد وهي سهله التأسيس
- 2-شركات التضامن:الاداره لشخص يتم اختياره باجماع الشركاء
- 3-شركة توصيه بسيطه:لايزيد عدد الشركاء عن خمسين
- 4-شركة المحاصه:يؤدي الاعمال احد الشركاء باسمه ويققسم الربح

شركات الاموال:

- 1- شركة مساهمه:يقسم راس المال الى اسهم متساويه
- 2- شركة التوصيه بالاسهم يكون بها شركاء موصون ومتضامنون
- 3- شركة ذات مسؤوليه محدوده شركة وسط بين شركات الاشخاص وشركات الاموال ومسؤوليه كل شريك بقدر حصته في راس المال

خصائص المنشآت الصغيره:

- 1سهولة التأسيس:تكاليف تاسيسها محدوده ومصروفاتها منخفضة
- 2نمط الملكيه المحليه:يؤدي ذلك الى استقرار العمالهواتاحة الفرص الوظيفيه للمقيمين بالمنطقه
- 3المعرفه التفصيليه بالعملاء والسوق: قوة العلاقه بالمجتمع :يعتبر المجتمع المحلي هو فريق الترويج المحافظه على استمراريه المنافسه عن طريق محاربه الاحتكار
- 4مرونة الاداره:سهوله الانشطه وتوزيع الاختصاصات وتحديد المسؤوليه
- 5بساطه المنشاه اتاح التعامل المباشر بين المدير والعاملين
- 6العلاقه الوثيقه بينهما ساعدت على انخفاض معدل دوران العمل
- 7الدفاتر المحاسبية بسيطه مما يسهل عملية الرقابه بالعمل

خصائص المنشآت الصغيره

ادارة الشخص الواحد:

المالك شخصيا او من يساعده يدير المنشاه
التجديد والابتكار تعتبر المنشآت الصغيره مصدرا للاختراعات
هل هناك طلب حالي على الخدمة المزمع تقديمها
هل يستطيع عميلك المثالي دفع مقابل خدماتك المقدمه؟

خصائص الاداره في المنشآت الصغيره:

فريق ادارة صغير مع ادوار متعدده للمدير المالك

لايوجد موظفون متخصصون او وظائف متخصصه معينه

يسود فيه النمط الاوتوقراطي للقياده في العمل

نظام الرقابه بها يعتبر نظام رقابه غير رسمي

من مميزاته تقارب فريق العمل في المنشاه الصغيره

الجهات الداعمه لرواد الاعمال:

١-خطة التنميه منذ عام ١٩٧٠:الاهتمام بتنمية المنشآت الصغيره وتطويرها

٢- بنك التسليف:يقدم قروض للمواطنين بحدود عشرين الف ريال

٣- القروض المهنيه:يقدمها بنك التسليف بحد اقصى مئة الف ريال

٤- صندوق المئويه: غير هادف للربح يقدم دعم مائتين الف ريال

٥- مركز ريادة الاعمال: يقدم التعليم،التدريب،الاستشار،البحث،الاتصال

٦- المؤسسة العامه للتدريب التقني والمهني: التدريب من خلال المعاهد والكليات

٧- البنك الزراعي وصندوق تنمية الموارد البشريه

الجهات الداعمه لرواد الاعمال من القطاع الخاص :

الغرفه التجاريه – البنوك التجاريه – المعهد السعودي لتطوير الاعمال

برنامج عبداللطيف جميل – صندوق القروض الدواره – برامج توظيف الوظائف

قصة نجاح ماكدونالز:

افتتاح اول مطعم عام ١٩٥٥ وبعد عشر سنوات تم افتتاح مائتين مطعم حول امريكا

عام ١٩٦٣ افتتح خمسمائة مطعم وقدم الهامبورغر رقم مليار

اطلق مهرجه المعروف واصبح محبوبا لدى الاطفال الامريكين

تستقطب ٥٢ مليون شخص حول العالم في ثلاثين الف مطعم وحققت مبيعات بلغت ٢٣ مليار دولار بنهايه

عام ٢٠٠٧

الفصل السابع

نجاح وفشل المنشآت الصغيره

الموضوعات:

فشل المنشآت الصغيره

مشاكل البيئة الخارجيه

مشاكل البيئه الداخليه
نجاح المنشآت الصغيره
العوامل الشخصيه
العوامل المتعلقه بالمنشاه
العوامل المتعلقه بالبيئه
كيف يمكن ان تتجنب الفشل
فشل المنشآت الصغيره:

فشل رسمي: العمل الذي ينتهي عاده باعلان افلاس صاحب المشروع الصغير بصوره رسميه وتتم فيه التصنيفه الاجباريه

فشل غير رسمي: يقوم صاحب المشروع بمحض ارادته باجراء تصنيفه اختياريه لاعمال المشروع وسداد الديون المستحقه ويتم فيها اشهار افلاس صاحب المشروع
اسباب فشل المنشآت الصغيره:

أسباب داخليه: ١- ضعف القدره الاداريه

٢- عدم صلاحية وكفاءة الاداره

٣- عدم توازن الخبره

٤- عدم توافر الخبره في مجال العمل

٥- الاهمال

٦- النصب

٧- الكوارث

اسباب خارجيه:

١- ارتفاع معدلات الفائده

٢- التضخم والبطاله

٣- الضرائب

٤- المنافسه

٥- القواعد الحكوميه

الاسباب الرئيسييه لعدم استمرار المشروع: الافلاس+الاندماج+تقاعد المالك
يمكن تقليل معدلات فشل المشروعات الصغيره من خلال:

١- زياده مستوى تعليم الاداره

٢- تحسين المناخ الاقتصادي العام

٣- تخفيض معدلات الفائده

العوامل التي تسبب فشل المشروعات الصغيره:

مشاكل البيئة الخارجي:

- ١- الركود الاقتصادي
 - ٢- المشكلات التمويلية(خارجيا)
 - ٣- المنافسة
 - ٤- مشكلة الضريبة
 - ٥- مشكلة نقص المعلومات
 - ٦- نقص الايدي العاملة المدربة
 - ٧- المشكلات الاجتماعية والمشكلات التسويقيه
- مشاكل البيئة الداخلي:
- ١- المشكلات الاقتصادية الداخليه تكون بسبب ضعف او عدم دراسة الجدوى قبل التأسيس +مشكلة التوسعات غير المخططة
 - ٢- المشكلات الاداريه ومنها ضعف القدرات التنظيميه والتسويقيه +نقص المهارات الاداريه+ضعف الكوادر المحاسبيه

نجاح المنشات الصغيره:

عوامل نجاح المنشات الصغيره:

- ١- عوامل شخصيه منها: عددها ثلاث عوامل: طول فتره العمل اليومي+الانضباط في العمل+اجادة العديد من المهارات الهامه
- ٢- عوامل متعلقه بالمنشاه: عددها خمسة عوامل: اجراء دراسه اوليه عن جدوى المشروع+تطوير القدرات الاداريه في المنشاه+استخدام وظائف الاداره(تخطيط-تنظيم-توجيه-رقابه)+دعم وظيفة التسويق في المنشاة الصغيره+وضع الخطط الماليه الملائمه والتعامل مع الجوانب المحاسبيه
- ٣- عوامل متعلقه بالبيئه: توفير هيئه حكوميه مثل SPA الامريكيه بحيث تعمل على :
 - ١- التخطيط المركزي لانشطة للمشروع
 - ٢- المساعده في دعم وتطوير المشروعات
 - ٣- التنسيق مع الجهات التمويلية المختلفه
 - ٤- تقديم المساعدات التسويقيه

كيف يمكن ان تتجنب الفشل:

- ١- اعرف مشروعك بعمق
- ٢- ضع خطة عمل
- ٣- افهم القوائم الماليه
- ٤- تعلم ادارة الاشخاص بنجاح
- ٥- اهتم بنفسك

الفصل الثامن

خطة العمل

الموضوعات:

ماهي خطة العمل

لماذا التخطيط للعمل

متطلبات التخطيط للعمل

حدود خطة العمل

كتابة خطة العمل

لغة خطة العمل

صفات خطة العمل الجيده

عناصر خطة العمل

تقديم الخطة

معايير هامه يجب مراعاتها عند وضع خطة العمل

ماهي خطة العمل:

هي وسيلتك لتوصيل رؤيتك الى الاخرين

توضح ايطار اهداف المشروع

يستخدمها المستثمرون كوسيلة لتقييم عملك

لماذا التخطيط للعمل:

١- التخطيط يكشف جوانب العمل التي لم تخضع لرقابه كافيه

٢- يوضح جوانب القوه والضعف في المنشاه

٣- الخطة هي الايطار العام الذي سيعمل من خلاله العاملين

٤- التخطيط الجيد يطور نظام المعلومات بالمنشاه

٥- التخطيط يوفر ويدعم اتخاذ القرار والتبؤ قصير الاجل

٦- وجود الخطة يساعد الشركه في التمويل الخارجي

متطلبات التخطيط للعمل: بسيطه+دقيقه+عمليه ومفيده

حدود خطه للعمل:

١- الخطة تساعد في عملية تحديد المشاكل وتقديم الحلول المناسبه

٢- الخطة ليست جامده ولكن يجب تغييرها وتطويرها

٣- نجاح الخطة يعتمد على خبرة واضعيها والمشرفين على تنفيذها

كتابة خطة للعمل:

خطة العمل السيئه هي اسوء من عدم كتابة خط العمل اصلا

خطة العمل المكتوبه كتابة جيده تعكس انك مهني متمكن

هي وسيلتك الاساسيه لاقتناع المستثمرين

هي العينه الممثل له عملك

لغة خطة العمل

يجب مراعاة مايلي:

١- لا تكون خطة العمل مطوله

٢- تتفادى الخطه استخدام الروابط اللغويه مثل (لكم ومن ثم)

٣- تستخدم جمل قصيرة وتقريريه مفيده

٤- تكون سليمة الصياغه اللغويه

صفات خطة العمل الجيده:

١- قصيره وبسيطه

٢- شيقه ومفيده

٣- سهله الفهم

٤- بها جداول البيانات والمخططات البيانيه

٥- خاليه من الاخطاء المطبعيه ،مطبوعه ومجلده

احرص على كتابة خطة العمل بنفسك اكتبها بعقلك وقلبك ،ان الخبراء يستطيعون معرفة الخطط التي مؤلفون متخصصون ويتم تسويقها

عناصر الخطه:

١- خطاب التقديم

٢- صفحة العنوان

٣- جدول المحتويات

٤- الملخص التنفيذي

٥- نبذه عن الشركة

٦- تحليل المنتجات والخدمات

٧- تحليل السوق

٨- الخطة الاستراتيجيه

٩- التحليل المالي

١٠- نبذه عن الاداره

١١- الملحق

تقديم خطة العمل

يجب مراعاة مايلي:

١- ان تثبت الحماس

٢- توضيح الفرص والفوائد والمزايا المتوقعه

٣- استخدام المساعدات التكنولوجيه والبصريه

٤- تفادي استخدام عبارات فنيه

٥- تجنب الافراط في التفاصيل

٦- كن مستعدا للرد على الاسئله

٧- لاتكن مسيبا للمل

معايير هامه يجب مراعاتها عند وضع الخطة:

١- عدم الاسهاب في وصف المنتج

٢- الاخذ بمنظور العميل اثناء كتابة الخطة

٣- اهمية استقطاب العاملين من اصحاب الخبرات الاداريه

الفصل التاسع

فريق الادارة والمحاسبه والتسويق

الموضوعات:

تكوين فريق العمل

تخطيط الموارد البشريه

النظام المحاسبي

التسويق

المزيج التسويقي

موقع المشروع

الخطة التسويقيه

تكوين فريق العمل:

اهمية دور الموارد البشريه من خلال وظائفها التاليه:

١- تحديد الوظائف

٢- تخطيط الموارد البشريه

٣- التدريب والتوظيف

٤- تحديد الرواتب والاجور

٥- وضع نظام للحوافز

٦- تقييم الاداء

٧- الترقيه والتنقل

تخطيط الموارد البشريه

خطوات تخطيط الموارد البشريه:

١- دراسة اهداف التنظيم

٢- تقدير الطلب

٣- التنبؤ بالعرض

٤- تحديد الفائض او العجز

٥- استراتيجيات مواجهة الفائض او العجز

النظام المحاسبي

لانشاء نظام محاسبي بالمنشاه لابد من توفر المقومات التاليه:

١- المستندات

٢- الدفاتر والسجلات المحاسبية(دفتر اليوميه - دفتر الاستاذ)

٣- القوائم الماليه

التسويق:

خصائص المنشات الصغيره في عملية التسويق في المنشاه الصغيره:

١- توافر معرفه بالسوق نظرا لصغر حجمه

٢- ارتفاع تكلفة الانتاج مما يزيد سعر المنتج

٣- استخدام اساليب الترويج غير المكلفه

عناصر المزيج التسويقي:

المنتج+التسعير+الترويج+التوزيع

تنشط المبيعات ← البيع الشخصي ← التسويق المباشر ← الدعاية والنشر ← الاعلان ←
تنشيط المبيعات

موقع المشروع:

اختيار موقع المشروع يشمل ٣ عناصر هي:

١- تحديد موقع المشروع

٢- البدائل المتاحة لاختيار الموقع

٣- عوامل اختيار الموقع

عوامل اختيار موقع المشروع:

١- القرب من مصادر المواد الاولية

٢- القرب من مناطق تجمع العمال

٣- القرب من طرق النقل والمواصلات

٤- توافر المرافق العامه

٥- القرب من المستهلك

٦- القرب من مصادر التمويل

الخطه التسويقيه

من محتويات الخطه التسويقيه:

١- تحديد المنتج

٢- وصف العميل المثالي

٣- شرح سياسة الاسعار مقارنة بالمنافسين

٤- كيفية التوزيع وخدمة العملاء

٥- السوق المستهدفه

٦- السوق المستقبليه

٧- دراسة المنافسه في السوق

الفصل العاشر

تمويل المشروع

الموضوعات:

التمويل الاولي

التمويل بالملكيه والتمويل بالاقتراض

مصادر تمويل رواد الاعمال

عوامل الاختيار ومصدر الاختيار المناسب
التمويل الاولي :

التمويل المبدي المتدني	التمويل المبدي العالي
يحول دون الخسائر	البقاء في ظل العوائق
لمحافظه على الانتباه على الاهداف	المزيد من المرونة
يبيع مخزون اكثر من الحاجه يؤدي الى بيعه بثمن بخس	يسهل الحصول على الائتمان
انفاق المال الاضافي بصورة غير حكيمة	يجعل صاحب المنشاه يشعر بالامان

في التمويل الاولي الحصول على التمويل يكون من:

المستثمرون الممولون – رأسمالي مشاريع ذات مخاطر – البنوك والمؤسسات المقرضه – اصدقائك – عائلتك – انت – الوكالات الحكوميه

التمويل بالملكيه والتمويل بالاقتراض

الفرق بين اموال الملكيّه والاقتراض

اموال الاقتراض	اموال الملكيّه	عوامل المفاضله
ترتب لها موعد للاستحقاق	ليس لها موعد للاستحقاق	الاستحقاق
الدخل يسمى فوائد	الدخل يسمى ربح	مصادر الدخل
في يد اصحاب المنشأه	في يد اصحاب المنشاه	السيطره والاداره
نظرة تصفويه	النمو والازدهار	النظرة للاصول

مصادر تمويل رواد الاعمال:

- 1- رائد الاعمال :بان تكون انت الممول الاول لشركتك
- 2- الاسره:الحصول على الاموال بقيمة اقل
- 3- المستثمرون الممولون :فرد او عائلة لديهم لديه اصول كبيره ويستثمر مقابل ملكيه في حقوق المشروع

صفات المستثمرين الداعمين:

- 1- تتراوح اعمارهم بين ٤٨ - ٥٩
- 2- يحملون شهادات فوق الجامعيه
- 3- لديهم خبرات في الاداره
- 4- يعملون بصفاتهم الشخصيه
- 5- الاستثمار عندهم يتضمن دوافع ليست ماليه
- 6- لا يلتزمون بقيود ويجدون المتعه في التغيير

صفات راس المال المخاطر:

- يوزع الثلثين من امواله في المراحل الاولي واستثماراته كبيره
صاحب راس المال المخاطر:مال خاص بأفراد او افراد ذات رؤوس مال
يتم توظيفه في مشاريع صغيره عاليه المخاطر
الاسهام المالي الاولي في المشاريع:

المال الذي يدخل الشركة قبل ان تعمل فعلا والهدف منه نقل الشركة من وضع التصور الى وضع الشركة الوليده

حاضنات الاعمال الجامعيه:

تساعد على توفير التمويل الاولي ومساحات المكاتب والخدمات الاستشاريه

البنوك والمؤسسات المقرضه:

تقوم البنوك بالاقرض المالي الاولي للمنشات فقط اذا كان القرض مضمونا باصول سائله

الانواع المختلفه لمصادر الاقراض:

- ١- الائتمان المصرفي في القروض البنكيه: يكون مقابل ضمانات بنكيه
 - ٢- انواع القروض حسب المعيار الزمني: قصيرة الاجل، طويلة الاجل
 - ٣- انواع القروض حسب نوع الضمان: قروض على المكشوف لسمعة المستثمر دور كبير. قروض بضمان شخصي او مالي او عيني
- القروض من الهيئات: هي قروض تقدمها جهات متخصصه لدعم المنشات سواء كانت حكوميه او خاصه مثل صندوق المؤيه

الائتمان التجاري: هو الشراء بالاجل

مزايا الائتمان التجاري:

تخفيض التكلفة+سهولة الاجراءات+مصدر جيد للتمويل+المرونه في الوقت وكمية البضاعه

انواع الائتمان التجاري: الحساب الجاري، السحب، الكمبياله

شروط الائتمان التجاري:

الخصم النقدي عند السداد يحصل على ٥%

موعد السداد بدون فوائد

تدفع فوائد عند تجاوز الفتره المحدوده

عيوب الائتمان التجاري:

عند تجاوز فترة الائتمان يتم فرض فوائد

هناك فرق بين سعر الشراء نقد وسعر الشراء بالاجل

المغالاة في الاعتماد على الائتمان التجاري

عوامل اختيار مصادر التمويل:

الاستحقاق باستخدام التمويل طويل الاجلي يتيح فرصة السداد

مدى ملائمة التمويل للغرض منه يؤثر في اختياره

المرونة في القيمة وتوقيت السداد

وجود مصدر وحيد متاح، القيمة الضريبية

الفصل الحادي عشر

الخطة التشغيلية

الموضوعات:

اهداف الخطه التشغيليه

عناصر الخطه التشغيليه

خطوات وضع الخطه التشغيليه

تفاصيل تنفيذ الخطه

مراقبة تنفيذ الخطه

اهداف الخطه التشغيليه: يجب ان يتوافر فيها الشروط الثلاثه:

١- ان تكون بسيطه Simple

٢- دقيقه Accurate

٣- مفيد Useful

تابع اهداف الخطه التشغيليه:

الاجابه على الاسئله التاليه هي خطه العمل التشغيليه

ماهو وضع العمل في الوقت الحاضر؟

ماهي الاهداف التي يسعى العمل للحصول عليها؟

ماهي الطريقه الاكثر فعاليه لتحقيق تلك الاهداف؟

عناصر الخطه التشغيليه:

١- تاريخ العمل

٢- الاهداف

٣- الافتراضات

٤- المقياس الكمي

٥- تخصيص الموارد

٦- التحقق

٧- مرونة الخطه

خطوات وضع الخطة التشغيلية:

١- تعريف النشاط التجاري (غرض العمل)

٢- وضع الاهداف الفرعية

٣- وضع الاهداف الرئيسية

تفاصيل الخطة: تنقسم الخطة لعدة اقسام تمثل قطاع العمل مثل :

١- المبيعات والتسويق

٢- الانتاج والمشتريات

٣- الخدمات

٤- الادارة والموظفين

اعداد خطة التمويل الخارجي:

من اهم مايرغب الممولون الخارجيون التاكيد منه هو:

هل العمل مخطط له تخطيط جيد؟

هل سيكون على السلعه طلب طويل الاجل؟

هل المنشاه على احاطه تامه بالعمل وكيفية ادارته؟

هل الخطة واقعيه؟

مختصر لمحتويات الخطة:

١- المقدمة

٢- تعريف النشاط

٣- الاهداف الرئيسية (التمويل - التسويق - الانتاج)

٤- دراسة السوق

٥- خطة السوق

٦- المنشاه والموظفون

٧- الادارة العليا

٨- عرض الخلفيه الماليه للمنشأة

مراقبة تنفيذ الخطة:

١- مناقشة ماتم تحقيقه، ومالمشاكل التي تحتاج لحل

٢- مراجعة فروض الخطة

٣- مراقبة المبيعات والارباح

٤- مراجعة توقعات التدفقات النقدية

الفصل الثاني عشر

التهيئة لسوق العمل

الموضوعات:

المسؤولية الاجتماعية

ابعاد المسؤولية الاجتماعية

اخلاقيات العمل

اخلاقيات رائد الاعمال
ظروف العمل في القطاع الخاص
مراحل التوظيف في القطاع الخاص
السيرة الذاتية
المقابلة الشخصية
المسؤولية الاجتماعية
فوائد المسؤولية الاجتماعية:

- ١- تعزيز التكافل الاجتماعي
- ٢- سيادة العدالة وتكافؤ الفرص
- ٣- الاستقرار السياسي والشعور بالعدالة الاجتماعيه
- ٤- نشر الفضيلة والمبادئ

ابعاد المسؤولية الاجتماعية:
بعد قانوني – بعد اقتصادي – بعد تقني – بعد اخلاقي – بعد خيرى
أخلاقيات العمل:

سنت الدول التشريعات الخاصه بالاخلاق
انشاء اجهزه لمكافحة الفساد
انشاء مواثيق شرف المهنة
اخلاقيات رائد الاعمال:

حسن الخلق – عادلا – قدوة حسنة – رحيمًا – عفيف النفس – لا يستبد بالرأي – نصوحًا – يتحلى بصفة
الايثار – ذا كفاءة وعلم – حكيمًا وفطنًا

ظروف العمل في القطاع الخاص القوى العاملة في القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية
تتميز بما يلي:

- ١- تدني نسبة المواطنين العاملين في القطاع الخاص
 - ٢- تعدد جنسيات القوى العاملة
 - ٣- شغل الوظائف الادارية العليا بالمواطنين
 - ٤- شغل الوظائف المهنية والفنيه بالعماله غير المواطنه
- ظروف العمل في القطاع الخاص
اعباء العمل بالقطاع الخاص:

- ١- طول فترة العمل اليومي
 - ٢- التحمل والمثابرة والمبادرة
 - ٣- ضرورة توفير التفكير الابتكاري في العمل
- مراحل التوظيف في القطاع الخاص:

- ١- مرحلة تحديد الاحتياجات الوظيفيه
- ٢- مرحلة الاستقطاب
- ٣- مرحلة المقابلات والتقييم

٤- مرحلة التعيين

السيرة الذاتية

المعلومات التي يجب ان تتضمنها السيرة الذاتية:

١- التفاصيل الشخصية

٢- الخبرات العلمية

٣- الخبرات العملية

٤- المعلومات ذات الصلة بطبيعة العمل

انواع السيرة الذاتية: ورقية - الكترونية

انواع سيره الذاتية

السيرة الذاتية الورقية يجب مراعاة مايلي فيها:

١- التدقيق في اختيار الالفاظ

٢- لاتستخدم فقرات طويلة

٣- عدم استخدام صيغة المبني للمجهول

٤- تجنب تحديد المرتب

٥- لاتبالغ في خبراتك

السيرة الذاتية الالكترونية: من الاخطاء الشائعة بهامايلى:

١- اظهار عدم الامانه

٢- ترك عنوان الرساله فارغ

٣- رسالة واحده لكل الشركات

٤- السيرة الذاتية الجماعية

المقابلة الشخصية

امور يجب عملها قبل وخلال المقابلة:

١- الوصول للمقابلة قبل موعدها

٢- يكون لديك معلومات كافية عن المؤسسة

٣- يجب ان تقتنع بانك ستنجح

٤- أنصت للاسئلة

٥- كن امينا واعترف بحدودك

ومما يجب تجنبه في المقابلة الشخصية مايلي:

١- لاتقاطع ولاتجادل

٢- لاتتحدث بسرعة

٣- لاتتوتر

مايجب فعله في المقابلة الشخصية التالي:

١- ادخل الغرفه بثقة

٢- كن مهذبا ودودا

٣- استخدم امثلة لتبين انجازاتك

٤- سوق نفسك، اعرض مزايك

٥- اخبّرهم بالحقيقيه
يجب ان لاتفعل في المقابله الشخصيه مايلى: (لاتفعل)

١- لاتجلس حتى يقوموا بدعوتك

٢- تدخن

٣- تحلف

٤- تقاطع كلامهم

٥- تتلمل على الكرسي

المقابله الشخصيه

قيم نفسك بعد المقابله الشخصيه:

هل وصلت في الوقت المحدد؟

هل قدمت عرضا مشوقا؟

هل سوقت لنفسك؟

هل وصفت مشروعك بشكل جيد؟

تم بحمد الله

دعواتكم :اختكم أمل البكيلى .